

IHRE INVESTITION FÜR DIE SALES NIGHT

250,- € pro Person
180,- € pro Person, wenn Sie in Begleitung kommen
120,- € pro Person, ab 5 Teilnehmern

alle Preise zzgl. MwSt.

Überweisen Sie bitte den fälligen Betrag vor der Veranstaltung. Bei Rücktritt nach verbindlicher Anmeldung fällt eine Stornogebühr von 50% an. Bei Stornierung weniger als 14 Tage vor der Veranstaltung wird die volle Anmeldegebühr berechnet. Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatzteilnehmers möglich!

AGENDA DER SALES NIGHT

18:00h	Einlass
18:30h - 19:00h	Get together
19:00h - 20:00h	Vortrag Andreas Buhr
20:00h - 21:00h	Vortrag Martin Limbeck
21:00h - 21:30h	Kaffeepause
21:30h - 22:30h	Vortrag Klaus Kobjoll
Im Anschluss	Networking mit Sekt und Fingerfood - Buffet
23:00h	Ende



**Holiday Inn Frankfurt City-South,
Conference Centre Germany**

Mailänder Straße 1 · 60598 Frankfurt / Main

Telefon: + 49 (69) 68 02 - 333 · Fax: +49 (69) 68 02 - 333

Internet: www.frankfurt-citysouth-holiday-inn.de

E-Mail: reservation.hi-frankfurt-citysouth@queensgruppe.de

akademie

Messe-Erfolg braucht Training.

Akademie Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69 75 75-19 46 0
akademie@messefrankfurt.com
www.akademie.messefrankfurt.com



VERBINDLICHE ANMELDUNG

Entscheiden Sie sich schnell, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist!

Martin Limbeck Trainings® Team

Odenwaldstraße 22
61352 Bad Homburg
Fax: + 49 (61 72) 45 68 78
E-Mail: motivation@ml-trainings.de

Vor- und Zuname:

Vor- und Zuname (Begleitperson aus dem Unternehmen):

Anmeldebestätigung / Rechnung an folgende Anschrift:

Unternehmen / Ansprechpartner:

Straße:

PLZ, Ort:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Zahlungsmöglichkeiten:

per Rechnung per Bankeinzug

Kontonummer: BLZ:

Bankinstitut:

Datum / Unterschrift:

SALES NIGHT 2008



Andreas Buhr: Wie Sie mit VertriebsIntelligenz® Umsätze steigern

Martin Limbeck: DAS NEUE HARDELLING® - Verkaufen heißt verkaufen

Klaus Kobjoll: Den Unternehmer in Jedem wecken

SALES NIGHT 2008



ANDREAS BUHR
motivierend gut.

Nicht Produkt-, sondern Lösungsverkauf ist gefragt. Eine langfristige Kundenbeziehung wird nur durch ein marktorientiertes Weiterentwickeln der eigenen Fachkompetenzen und Stärken ermöglicht. Andreas Buhr vermittelt Ihnen die entscheidenden Faktoren, die Unternehmen vertrieblich noch erfolgreicher machen. Mit dem Kompetenz-Modell „VertriebsIntelligenz®“ liefert Ihnen Andreas Buhr die Lösungsansätze, die Ihr Unternehmen zur Umsatz-Maschine werden lässt.

Andreas Buhr war 25 Jahre im Top-Management der Finanzdienstleistungsbranche tätig. Als Unternehmer ist er Dozent für Leadership und Vertrieb an der European School of Business in Stuttgart (ESB) sowie an der ZFU International Business School in der Schweiz. Als Experte für VertriebsIntelligenz® ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf und gehört zum Q Pool, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater. Als Excellent Speaker zählt er zu den gefragtesten Rednern in Europa.

Vortragsthema:

Lassen Sie sich begeistern und erfahren Sie, wie Sie mit **VertriebsIntelligenz®** und den Kompetenzfeldern:

- Marktstrategie
- Vertriebsvermögen
- ©leanleadership
- Gestalterkraft

mehr Umsatz für Ihr Unternehmen erzielen.



MARTIN LIMBECK
Verkaufen heißt verkaufen.

Der Vertriebsprofi Martin Limbeck gilt europaweit als *der* Hardselling-Experte. Seit über 15 Jahren begeistert er mit Insider-Know-how und seinen praxisnahen, umsetzungsorientierten Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. In seinen Vorträgen und Trainings steht das aktive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt, so auch sein Motto: „Nur ein Verkaufstrainer, der selbst verkaufen kann, kann auch Verkaufsschulungen durchführen“.

Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Trainer gemacht. Er ist Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der European School of Business (ESB), Reutlingen. Vom BDVT erhielt er den internationalen Deutschen Trainingspreis in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept „DAS NEUE HARDESELLING® - Verkaufen heißt verkaufen“ sowie auch den Five-Years-Award 2008 in Bronze.

Vortragsthema:

DAS NEUE HARDESELLING® - Verkaufen heißt verkaufen

- Was verstehen wir unter dem neuen Hardselling?
- Ein Topverkäufer hat die DNA des neuen Hardsellers
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling
- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Klare Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit erhöhtem Wirkungsgrad
- Konsequenz zum Abschluss - garantiert!



KLAUS KOBJOLL
weckt den Unternehmer in jedem.

Kein klassischer Vortrag - nein, es geht bei Kobjolls Vorträgen um eine Anleitung zum Total-Einsatz. Der Vollblut-unternehmer und Autor des Buches "Wa(h)re Herzlichkeit" zeigt dabei seine Arbeitsmittel zum Erfolg.

Für Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: Yes-butter und Why-notter und die, die es werden möchten. Kobjoll begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht, zwischenzeitlich 10 Firmengründungen gemeistert. Sein unternehmerischer Erfolg ist unter anderem verwurzelt in dem methodischen Begeistern sowie dem ständigen und systematischen Überdenken, Querdenken und Erneuern. Erfolg kommt, wenn man sich selber folgt. 14 Auszeichnungen einschließlich des European Quality Award bestätigen, was mit Planung, einer klaren Vision und im Team machbar ist.

Klaus Kobjolls persönliche Kennzeichen sind: umtriebiger Unternehmergeist, Innovationsstärke, Durchsetzungsvermögen, Motivationskraft und solide Wirtschaftsdenke. Eine Kombination, die nur selten zu finden ist und die zu unzähligen Auszeichnungen seiner Person und seines Unternehmens geführt hat. **Man muss ihn erlebt haben, er weckt den Unternehmer in jedem.**

Vortragsthema:

- Von der Kunst, Kunden zu begeistern
- Der Wettbewerb entscheidet sich über den Service
- Hohe Servicequalität durch begeisterte Mitarbeiter
- Nicht Verkauf sondern "Kaufeinladung"